

你和谁交往比你是谁更重要

改变全球
3000万人的
神奇交际
法则

跟谁都能 处得来

刘佳◎编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

跟谁都能 处得来

刘佳◎编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

跟谁都能处得来 / 刘佳编著. —北京: 企业管理出版社, 2014. 7

ISBN 978-7-5164-0883-4

I. ①跟… II. ①刘… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 125054 号

书 名: 跟谁都能处得来

作 者: 刘 佳

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0883-4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 廊坊市兰新雅彩印有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 166 毫米 × 235 毫米 16 开本 18.5 印张 229 千字

版 次: 2014 年 7 月第 1 版 2014 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336



PREFACE

前言

懂交际，让你的人生圆满幸福

初入社会时，我以为交际无非礼尚往来，吃喝玩乐，是没有能力的人才会做的事情。我自认为有能力、肯努力的人，不用理会交际和人情那一套。

但是，我很快就发现，完全不是那么一回事。在生活中，交际随处可见。朋友结婚、同事过生日、上司乔迁新居等，都需要交际。

正在我纠结着，要不要为了适应社会，而改变自己排斥交际的思想时，发生的一件事情，改变了我对交际的认识，也改变了我以后的生活。

当初，和我一起进公司的小丽是个很懂交际的人，虽然她的工作能力一般，但是性格和人际关系都很好。当我埋头工作时，她经常拿着几包小零食，给各个同事送去，或者躲在休息室和同事聊天，讨论服装和化妆品等。

每个月，小丽都会遇到各种各样的好事，买彩票中了奖、从旧提

包里翻出了两千块钱、收到了一笔自己都不记得的欠款……当然，这些好事也成了小丽请客吃饭的理由。

而且，小丽的朋友好像也特别多，经常从各自的老家给小丽寄来各种各样的特产。宣威火腿、大红袍茶、普洱茶、烤鸭、果脯、天津麻花，等等，应有尽有。几乎每隔两三天，办公室里的人都会一饱口福。

当时，我傻呵呵地以为小丽说的都是真的。直到有一次，公司评选优秀员工，从不请假、迟到、早退的我，居然被小丽打败，我才知道，小丽说的和做的，都是有目的的。

后来，我偶然看到了小丽的工资条，才发现虽然做同样的工作，她的工资却比我高一倍。从那一刻起，我才意识到交际的重要性。

小丽花尽心思讨好办公室的同事，和她相比，我则成了逃避交际的标志。很多交际，不是躲掉就行的。躲掉了交际，也躲掉了让人认可自己的机会。

事实上，人情的力量很大，而交际是维系人情的重要方式。不懂交际，就很难开展自己的工作。只有懂得交际，才能左右逢源。

尤其是在中国，人情和关系更加重要。经过了不屑交际的年龄后，我发现，在现实生活中，很多能力强、条件好的人，却不如那些能力一般但懂交际的人，这更说明了交际的重要性。

很多时候，通过一个人与他人之间关系的好坏，我们可以看出这个人的交际水平和能力好坏。交际得当，人生则更容易取得更大的成功。

其实，不用我说，你也一定能从日常生活和工作中体会到交际的重要性。一群人聊天，你是不是还未开口就脸红？工作场合，你是如鱼得水，还是处处受到排斥？若是后者，你就真应该好好反思一下了。

交际，说得简单一些，就是人与人交往，不只是在亲人朋友之间，与陌生人之间、与上司或下级之间也都需要交际。与其他行为一样，交际也是一门技术活儿。

既然是技术活儿，那就是可以学习的。如果找对了方法，交际对你来说，会比考试简单得多；如果盲目交际，不仅耽误自己的时间，还可能会引起别人的反感。

在进行交际前，你需要对交际的普遍规则有个简单的了解，这样才能避免还没有开始行动就导致 GAME OVER 的局面。

我们都说“人不可貌相”，但是在交际时，很多人可能只有一面之缘，没有时间对你进行深入的了解，所以你必须要注意自己的形象包装，让自己在一瞬间就能吸引别人的注意力。

在开口说话前，要注意观察和倾听。想要了解一个人，不一定要通过交流沟通，通过一个人的穿着、肢体动作等，同样可以了解到很多信息。听一个人说话，也能得到意外收获。

当然，人与人之间的交际，交流是必不可少的一部分，你说什么样的话，决定你的交际达到什么样的效果。明明是同一个意思，用不同的话不同的方式表达出来，就会给人不同的感受。

当然，在交际中，沟通只占其中很小的一部分。说得好当然能增加别人对你的好印象，但是做得好，才能让交际继续下去，有所往来，关系才能得以建立和加深。

任何事情都有禁忌，都有不可触碰的雷区。如果你不把交际当回事，只是凭自己的感觉做事，就很容易被踢出局。

具体能做什么，不能做什么，是值得研究的事情。与其一个人在痛苦中摸索，不如学习他人总结好的交际技巧。

学习交际的方式有很多种。自己钻研，通过自己的经历进行总

结，往往效率低下。而学习别人成熟的交际技巧，用这些技巧指导自己的交际活动，不仅能节约大量时间，也得使交际更有效率，更加得心应手。

本书是为那些不善交际，在为人处世中总是失败的人专门编写的。通过具体的交际案例，告诉你如何交际，并对交际技巧进行说明，帮助你早日成为交际高手，在生活 and 工作中左右逢源，获得幸福美满的人生。



前言 懂交际，让你的人生圆满幸福 / 01

CHAPTER 1

第一章

懂得交际的你，会得到更多的成功

没有好人缘，陷入“死胡同”无人相助 007

学会交际，是获得好关系好人脉的捷径 014

交际是个技术活儿，与地位无关 020

多练练口才，别人听你说的机会多于看你做 024

CHAPTER 2

第二章

永远不过时的交际“前规则”

改变你的思维方式：要想得到，必先给予 031

不挑明恩情，会增加对方的感激度 040

记住：并非所有的人都可以推心置腹 044

结交不到“实力人物”，就结交他的身边人 047

CHAPTER 3

第三章

学会观察与聆听，交际才会更有效

从一个人穿什么，就能看出很多第一手资料 057

表情传达内心想法，你要学会从表情窥探人心 064

听一个人的口头禅，可以判定他的个性特征 071

当语调语速变化时，第一时间听出情绪变化 078

CHAPTER 4

第四章

拥有好口才，就会拥有好交际

说话要看对象，要分人说话 085

同一种意思，换一种表达更深得人心 092

学点场面话，该说的时候能张口即来 100

话不投机时，立刻换话题，不要恋战 104

CHAPTER 5

第五章

完善形象，在交际中练就富有魅力

打造完美的亲和力，让你获得更多的人缘 115

满脸笑容的人，也是最容易打动人心的人 122

不要“闲人”形象，一定要让别人觉得你很忙 126

注意交际中的小细节，往往可以打动人心 129

CHAPTER 6

第六章

交际的核心：有舍得才会有收获

送“轻礼”，照样表达出你的“重情意” 143

送礼不是随便送，要找对门路送对人 150

还人情，让自己成为对对方有用的人 157

别随便让人还人情，要留到关键时刻用 164

CHAPTER 7

第七章

如何在交际中获得别人的信任

学会背后说话，好话会传到对方耳朵里 171

一定要重视彼此的承诺，让对方感到心理平衡 178

- 必要时，要学会危言耸听，夸大事实以震慑对方 185
一旦成为大众心腹，就会有人主动来帮你 189

CHAPTER 8

第八章

抓住人性的弱点，攻破最后的心理防线

- 学会保持沉默，让对方先亮出底牌再行动 195
找到与对方的共同之处，拉近彼此距离 202
建立关系要厚脸皮，不舍弃才能建立真感情 209
人性本贪婪，用“好处”叩开对方的心门 217

CHAPTER 9

第九章

不中枪不躺枪，学几招实用的交际小技巧

- 面对不想回答的问题，你要学会答非所问 225
永远要记住，别人有污点不代表你可以失礼 232
喜怒不形于色的人，最不容易被人看透 239
人人都有落难时，别忘给自己留一条后路 247

CHAPTER 10

第十章

别把交际不当回事，无所忌讳的人最早出局

- 当着和尚不骂秃子，当着矮子不说矮话 257
注意言谈举止，避免成为对方的靶子 264
宁得罪阎王不得罪小鬼，别让小人坏事 271
把无谓的胜利让给对方，懂得沉默的人很懂人性 278



第一章

懂得交际的你， 会得到更多的成功

- / 没有好人缘，陷入“死胡同”无人相助
- / 学会交际，是获得好关系好人脉的捷径
- / 交际是个技术活儿，与地位无关
- / 多练练口才，别人听你说的话多于看你做

懂“中国式人情”，不躺枪，左右逢源

中国是个礼仪大国，自古以来，人情世故就被大家看得颇重。为什么有的人能在社会中左右逢源，混得风生水起，而有的人却事事不如意？究其原因，无非就是前者洞察人情世故，后者却不以为意。

在生活中，如果我们不懂人情世故，洞察不到其中的奥妙，通常就会被孤立。独木难成林，这样的人往往一事无成，甚至成为躺枪者。

王尚是毕业于名校的大学生，一毕业就考取了省里的公务员，学业、事业都非常顺利，他变得有些狂妄自大，认为自己是个很了不起的人物。

在单位里，他从来都不谦虚，看见什么事都想指点江山，而且语气还颇不友好。

他总是想，自己是单位里最有用的人才，没有自己，单位就会黯然失色。自己这么重要，好处当然也要多得。

王尚认为遇到什么好事、得到什么好处，都是理所应当的，他认为别人都不配得到，所以好处总是他一个人的。

慢慢地，很多人都开始看不惯他的行为，大家默契地达成一致，要给王尚好看。

大家联合起来，做什么事都不配合他，故意找麻烦，甚至拖后腿，

王尚的工作一时无法顺利开展。这下可不得了了，他公然咒骂公司里的人都是庸才，没用。

这些话，不仅让同事视他为眼中钉，连之前睁一只眼闭一只眼的领导也看不下去了。最后经过众领导的讨论决定，让王尚主动辞职。

王尚的遭遇没人同情，他沮丧地离开单位时，还有同事说风凉话：“哟，这不是平时威风凛凛的王尚吗？现在要离开单位，肯定是有更好的去处吧？”

这些话如刀子一般戳进王尚心里，他顿时觉得自己很失败，他不明白自己明明很有能力，怎么会落得如此下场？

其实生活中跟王尚有同样遭遇的人还有很多，他们才华横溢、能力超群，但就是因为不懂人情世故，不懂礼尚往来而让自己空有抱负却没有地方施展，最后只能落魄收场。

要想有所作为，就必须懂得人情世故，这是基本的要求。如果没有这方面的意识，那么从一开始就已经注定会失败。就算自己能力再强，也无法翻身。

懂人情世故的人，说话做事总能左右逢源，跟人交往总是恰到好处，不仅得到了实惠，还赢得了美名。这样的人，哪怕他起点低，经过努力之后，往往也会混得风生水起。

有的人却并非如此，他们心直口快，刀子嘴豆腐心，平时没少帮助别人，但到最后却没人领情，甚至还有人将他当作敌人。这就是不懂人情造成的。

人们都说，出来“混”就要遵守规则。在交际中，人情世故就是不二法则，如果掌握了其精髓，那么在交际路上必然会顺风顺水、左右逢源。这就是“中国式”人情。

“中国式”人情是方方面面的，表现形式也多种多样，跟家人的关

系、跟朋友的关系、跟领导的关系、跟同事的关系，等等，都需要我们用心经营。如果处理不好这些关系，哪怕只是某一方面很弱，也会给自己带来不必要的麻烦。

人情是双方面的问题，它包含了自己对他人及他人对自己的情分。一般来说，付出是双向的，你给别人的人情越多，他还给你的也越多。“人情”是互相往来的东西，最好自己多付出，让别人欠“情”，将来需要他人帮助时才会好说话。

作为社会上的人，我们一定要有意识地维护人际关系，当自己需要帮助时，才能得到及时援助，避免孤立无援，或遭到他人落井下石。否则，我们就算再有好机遇，也会于事无补，难以成大事。

所以，一定要在平时做好“人情”功课，搞好与他人的关系，为自己将来的发展扫除障碍，铺好路，如此才能在为人处世中如鱼得水，达到目的。

人情是维系彼此关系的重要筹码，如果没有人情往来，彼此之间的感情就会淡漠。平时，我们要多储备人情，多施恩于人，为他人办事，这样在以后有事相求时才不致碰壁。

平时我们要多帮助他人，乐得施恩。尤其是在他人最需要帮助时，如果你能伸出援手，他人一定会感恩戴德。只有乐善好施、成人之美才能存储下人情。在家靠父母，出门靠朋友，多个朋友就多一条出路，说的就是这个道理。

在做人情功课时，要讲究循序渐进，它是一个比较漫长的过程，短期难以获得及时的收获。

一蹴而就的事往往是靠不住的，人情关系也是。如果我们急于求成，对方反而会怀疑我们的用心。在平时经常跟他人维持关系、好好经营，才能拓展出值得信赖的关系。

朋友是需要时间交往的，拓展人脉虽然重要，但一定不要心急，循序渐进才能成事。

李先生是位德高望重的商业奇才，很多人都来拜访他，大多数时候，他很乐意跟他人交往沟通，但也遇到过不少难缠之人。

“李先生，你好啊，我是上次聚会上的小刘啊……”

这个小刘自从见了李先生一次后，常常隔三岔五地打电话来问候，这让李先生感觉很不舒服。他只跟小刘见过一次，根本就不熟，小刘这么殷勤，他非常怀疑其用心。最后，李先生再也不肯接小刘的电话了。

积累人脉，做好人情必须要有耐心，否则会欲速则不达，更容易坏事。

在做人情功课时，也要擦亮双眼，对人友好固然重要，但并不是所有人都能成为值得深交的朋友。

在跟人交往时，要多观察多考察，用心判断哪些人能成为朋友，哪些人不可靠，毕竟，找到真正的朋友并不容易。

真朋友要诚心相待，多与对方分享，多互相帮助。对于那些“假朋友”只要维持正常来往就行了。不深交，也不得罪他人。这也是“中国式人情”的重要体现。

要想做好人情工作，就必须学会打动他人，诚心就是最好的钥匙，因为大家都喜欢跟真诚的人交往。

在与朋友相处时，不仅要礼尚往来，还要用真情交流。交往要真诚自然，不矫揉造作，不虚伪，更不能玩弄阴谋。有些人比较有心机，自认为聪明，这样的人在人情世故中往往走不长远。

只有真诚才能唤起他人的认可和共鸣，才能在困难时得到帮助，才能借助人情的力量渡过难关。

生活不是一件容易的事，社会是张巨大的人情网，如果我们不懂人情世故，就只能被套牢，举步维艰。能力再强，不懂为人处世，也是瞎

折腾，最后往往会输得很惨。

总之，平时要多做交际功课，不要孤芳自赏，把自己逼到绝境。人生从某种角度上看，就像一场游戏，只有遵守规则，才能玩得尽兴，才能得到想要的，才能取得最后的胜利，人情世故也是如此。

没有好人缘，陷入“死胡同”无人相助

在交际中，人缘绝不是可有可无的存在，它是成功的重要基础和保证。人缘好了，路就好走。在与不同的人的相处中，我们能受到更多启示，思维也会更开阔，并得到各种帮助。相反，如果我们崇尚独立，不注重好人缘，那么前进的道路必将受阻，必定会四处碰壁。

事实上，你的人缘越好，事业就会越成功，你所处的层次也会越高，办事就会越顺利。没有好人缘，必然会多“敌人”。

我们从不否认，在现实中，有很多有才华、有能力却怀才不遇的人。究其原因，无非就是有才华却没有好人缘，不会为人处世，搞不好人际关系。王明就是其中之一。

王明是一家知名食品公司的老员工，在公司待了七八年，但还是一个主管，论能力、论资历他至少应该是个总经理了。每次跟别人谈起这件事，他就觉得伤心不已。

当初公司筹建时，王明可谓立下了汗马功劳，经常加班加点地联系合作商，四处奔走宣传公司的食品。当时，王明是业务做得最好的人，他一个人曾单独谈下过一笔800万的单子，也正是因为这笔单子，公司一下子扩大成为了大规模的公司。

领导非常赏识他，经常把他当作员工学习的典范。